

证券代码：002541

证券简称：鸿路钢构

安徽鸿路钢结构（集团）股份有限公司

2020年2月20日投资者关系活动记录表

编号：T2020-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话调研 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国泰君安陈笑、韩其成；三亚国睿昌荣王帅；西藏源乘刘小瑛；湘财基金于灯灯；上海兴聚金明进；民生加银基金赵洁；国投瑞银代振华；中信证券房至德；建信理财俞逸风；嘉实基金沈玉梁等。
调研时间	2020年2月20日 21:00-22:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书汪国胜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司董秘简要介绍公司的有关情况。</p> <p>2、回答有关问题。</p> <p>主要讨论内容如下：</p> <p>第一环节：国君建筑韩其成主持电话会议</p> <p>建筑板块在2019年涨幅倒数第一，整个的配置和估值基本上也都倒数第一，但是，里面的亮点也不乏。其中钢结构的亮点就是由鸿路钢构所引致的，在2019年的下半年尤其第四季度，整个鸿路钢构被市场广泛的关注和认可。我认为鸿路钢构为我们这个行业做出了很重要的贡献。我们观点认为，从整个建筑行业来说，目前应该是基建央企的一个加仓机会，也是钢结构的一个加仓机会，我们今天主要跟大家把钢结构汇报一下。我们的结论是海外的钢结构渗透率大概在30%到50%，目前国内钢结构渗透率大概8%左右，我们认为2020年是元年，可能会迎来一个黄金十年，从渗透率8%到30%这样一个驱动，高成长期已经开始了。</p> <p>导致这样一个趋势的变化有很多。第一，人工成本的上升以及人工的稀缺，导致钢结构建筑比水泥混凝土建筑在人工成本上的优势开始积累；第二，从环保因素来讲，一方面国家基于环保推装配式，另一方面，因为</p>

环保的原因，砂石等原材料紧缺，使得项目进程比以前要慢很多，这也导致了钢结构的施工周期比水泥混凝土的工期要更快，产生一个更重要的优势，火神山雷神山医院给全国做了普及。

装配式钢结构的施工周期非常短，而且不仅是体现在人工成本和环保，现在很多地产商在推行高周转的商业模式，因为融资偏紧，大家也时有耳闻某某地产商的施工工地出现事故，可能就是因为过于追求施工速度，钢结构恰恰是应运而生，它能够满足这样快速周转的商业模式，同时，我们看到去年下半年国家推行钢结构建筑物的标准，然后又推出钢结构住宅的标准，在七个省市在试点。一个产品要有比较好的商业化，首先国家标准是要有的，这是一个起点，才能够达到标准化的可操作的流程。

轻钢这一块来说，主要是客户的变化，一方面是现金流好转，另外一方面是用钢量优势，比如以前造厂房可能都是水泥厂、家居企业造厂房，小企业就能做，而且用钢量又不大。但是现在造厂房，比如特斯拉造厂房，华为造半导体的厂房，阿里造高端智能物流的厂房，对技术的要求就很高，就使得竞争优势从一些低端开始向技术和资金发展，小企业被淘汰。同时用钢量在增加。

在重钢方面，这两年医院和学校的建设开始在钢结构的渗透上越来越多了，未来的城镇化是人口的城镇化。这次疫情显示医院的匮乏还是比较明显的。钢结构的方式去造学校医院其实很方便的，因为学校基本上都是标准化的教室，标准化的宿舍，医院也是标准化病房和诊疗室。应用钢结构能够实现周期非常快。

在空间钢方面，应用方向有两个方向，第一是跟消费升级相关的精神类文化类的消费者需求，比如体育场馆，博物馆，音乐厅，歌剧院，展览馆；还有基础设施类的，如机场、高铁站，中国目前的铁路和机场的拥有量其实只有美国的一半都不到，未来机场建设也会为空间钢带来增长的诉求。

我们看到，无论政策端、环保端、人力成本端，还是商业模式；轻钢的工业厂房，重钢的教育医疗，空间钢的文体、基建等方面，都有重要变化。

钢结构行业是建筑行业里面最朝阳的一个行业，这个行业特别具有生命力，这个行业的从业人员特别可爱，为什么呢？大家很有拼搏的精神，这是一个不断变化的一个行业。目前延伸出来三种不同的商业模式，杭萧钢构创造了技术包的商业模式，现在在转电商；鸿路钢构聚焦生产端，打造一个成本优势的商业模式；精工、东南和富煌钢构打造一个从分包到总包的商业模式。

在建筑这个行业里，我们很难在看到一个子行业三个不同的商业模式在拓展、在拼搏，所以钢结构我们觉得是一个有生命力的行业。其中龙头公司伴随着整个行业的渗透率的提高，技术优势、管理优势、卡位优势会慢慢转换成业绩，我们觉得整个行业的业绩可能在未来几年保持很快的增长，它将是建筑整个子行业里面增速最快的一个子行业。

鸿路钢构是去年下半年最被市场认可的一家上市公司，汪总本身在这个行业从业很多年，它不只是一个董秘，我觉得他更是一个专家，一个钢结构的行业专家，伴随着钢结构行业成长起来的一个专家，他对这个行业的理解很深刻，下面的时间我们就交给汪总。

第二环节：公司董秘汇报相关情况

一、钢结构行业发展趋势

1、钢结构产业是朝阳产业，将面临重大的发展机遇

- 在基础建设领域的渗透度在不断提高：比如高铁、城市高架桥，学校医院、公建设施等领域的应用比率在逐年提高。
- 钢结构装配式建筑的应用将越来越普及。
- 传统应用领域稳定增长，表现为大中型项目的投资还在不断扩大。

2、经济的发展对钢结构产业提出了更高的要求

钢结构主要应用领域由以前的轻钢厂房为主向更复杂的桥梁、设备配套、高层建筑、装配式住宅等转变，所以对钢结构企业提出了更高的要求：

- 需要钢结构企业有更强的自主创新能力、工艺技术能力、质量管控能力及大、急、难项目的快速交货能力，创新能力弱工艺落后产量低的钢结构企业会更难生存。
- 钢结构装配式建筑是涉及新建筑模式的研发创新、规划设计、新材料的应用、生产制作及安装工艺的改进等系统性工程，中小型钢结构企业只能作为配套。

3、钢结构制造业将面临洗牌，行业集中度会越来越高

近几年我国钢结构需求增长明显高于经济的增长水平，但是我国钢结构企业众多，产能分散，年产量在 50 万吨以上的企业很少。公司是国内最大的钢结构制造企业，按 2019 年底近 300 万吨产能计，市场占有率也低于 5%，所以说行业的集中度相当低。随着经济发展对钢结构产业的新要求，我们认为钢结构企业将面临一次大洗牌，行业集中度将进一步提高，结果会是强者更强。

- 钢结构项目向更大型更复杂转变的特点，要求钢结构企业生产能力及质量管控能力更强，技术创新能力弱的中小型企业生存空间越来越小。
- 钢结构装配式建筑的复杂性预示着只能由具备研发、技术、生产、施工管理等一体化能力的大型企业来完成，中小型企业只能作为配套。
- 大型企业更容易体现规模优势，降低生产成本。
- 由于钢结构为个性化产品，生产进度及成本的管控能力是关键，否则不但体现不出规模优势，还可能患上大企业病。所以钢结构制造看似简单，但是做大不易，所以只会强者更强。

二、本次疫情对钢结构行业的影响

如果本次疫情能在 3 月初结束的话，那么对行业的短期影响比较明显，对全年的影响比较小，预计还能带来一些机遇：

- 1、我们相信国家的能力，中国经济一定能平稳发展；
- 2、钢结构行业的制造施工体系及施工环境没有大的改变，疫情后能第一时间得到复工复产；
- 3、疫情期间正好是春节期间，所以影响力比服务业要小得多；
- 4、复工后各建筑工地及制造企业会有一个赶工的过程，会把部分停工的损失补回来；
- 5、疫情后国家可能会增加投资来保增长，对钢结构行业来说是直接受益者。

三、本次疫情对公司的影响

1、短期影响明显

2、全年情况不大

- 公司已经为全面复工做好和一切准备
- 公司会通过加班加点、多招工人，加快新产能投产等方式减小影响
- 公司新建产能的投产及管理效率提高为公司今年的业绩提供了重要保障

3、未来利好

- 钢结构建筑绿色环保，国家保增长的措施会明显有利于钢结构产业的发展。
- 从这次疫情的应急基础设施看，只有钢结构产品才能在最短时间内为应急事件提供保障，国家层面会更多考虑发展钢结构建筑，也会更多考虑轻钢建筑作为应急抗灾用房，公司一直以来都在储备这方面的研发成果及推广。
- 未来钢结构装配式建筑产业大规模推广的瓶颈会在制造环节而非及技术施工环节，公司强大的产能优势会更加突出。
- 基础设施建设增加会明显加大钢结构的产品需求，供求关系改变必然会增加公司的定价能力，提高产品的利润率。

第三环节：提问环节

一、目前湖北生产基地现在是什么情况？

答：预计比其他地方大概迟一个月到一个半月。

二、湖北生产基地的产能占公司整个产能多少？

答：约 45 万吨，占比大概是 15%左右。

三、装配式建筑住宅方面哪个公司更有先发优势？

答：我国钢结构装配式建筑目前还处于“百花齐放，百家争鸣”的推广阶段，我觉得公司及我们的同行都在积极行动，都做得很好，各有各的优势，将合力推动钢结构装配式建筑在我国发展。

四、到目前为止公司各基地的复工情况如何？

答：除湖北基地外，其它基地已经陆续在复工，但是复工复产在现阶段还是比较复杂的过程（政策的影响、地方政府及社区居民等都可以对复工产生直接的影响），目前复工人数达到 20-30%左右，预计月底能达到 50%左右，当然如果国家有重大复工政策调整的话复工会更快。目前公司已经有一半以上的员工已经到各基地原地待命（自动隔离，等待政策放行）。

五、公司未来几年有没有扩充产能计划？

答：公司的近 5 年发展规划是：第一阶段是做大公司，公司产能的扩展计划是到 2021 年底达到 400 多万吨的年产能。第二阶段是增效阶段，提高产能利用率是关键，目的是增加每吨的毛利率。第三阶段是做强公司，通过提高公司的管理效率及快速交货能力，增强公司的议价能力。

	<p>六、传统制造业的成本控制是盈利的关键，请问公司在钢结构制造方面的成本优势如何？</p> <p>答：</p> <p>1、采购优势</p> <p>不断完善采购管理体系、提高企业成本竞争能力（1）加强供应链管理，降低采购成本通过电子竞标平台及现场竞标招标等方式使采购工作做到公开、公平、简化流程，同时大量地降低供应商垫资额，提高公司信誉度，降低了采购成本，提高了产品价格竞争力。（2）加强采购价格预测能力增强公司盈利能力公司根据多年积累的经验以及与钢厂良好的关系，钢厂排单的统计分析、钢材成本组成分析以及运营规律，适时进行大宗采购。（3）加强采购平台的建设，提高公司采购效率不断优化、推广电子采购竞价平台和微信公众号鸿路采购物流中心，扩大供应商范围和提高供应商关注度，降低采购成本。</p> <p>2、精细化的管理优势</p> <p>对生产的全过程实施精细化的管理。</p> <p>3、专业性的生产优势</p> <p>凭公司生产基地集中度高的特点，公司在原有产品基础上实现了更细分的部品部件的专业化：气楼、系杆、箱形柱、十字柱、H型钢二次加工厂、光伏太阳能支架等等都进行了进一步地细分，将非标准化的工程材料最大限度地实现细分产品标准化，更有效地提高自动化生产能力、提高产品质量，降低生产成本。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2020年2月20日</p>